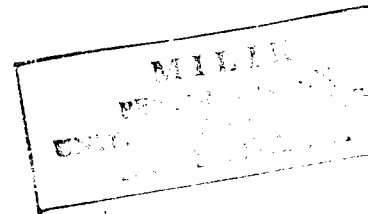


PENERAPAN *TARGET COSTING* DENGAN *VALUE ENGINEERING* GUNA MENCAPAI HARGA JUAL YANG KOMPETITIF PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR PT. SIANTAR TOP TBK SIDOARJO

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



DIAJUKAN OLEH

**ANDREAS PRAYOGA
No. Pokok : 049615448**

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2000**

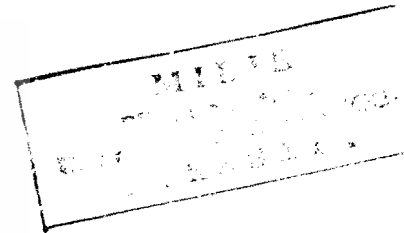
SKRIPSI

PENERAPAN *TARGET COSTING* DENGAN *VALUE ENGINEERING* GUNA MENCAPAI HARGA JUAL YANG KOMPETITIF PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR PT. SIANTAR TOP TBK SIDOARJO

DIAJUKAN OLEH:

ANDREAS PRAYOGA

No. Pokok : 049615448



TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,

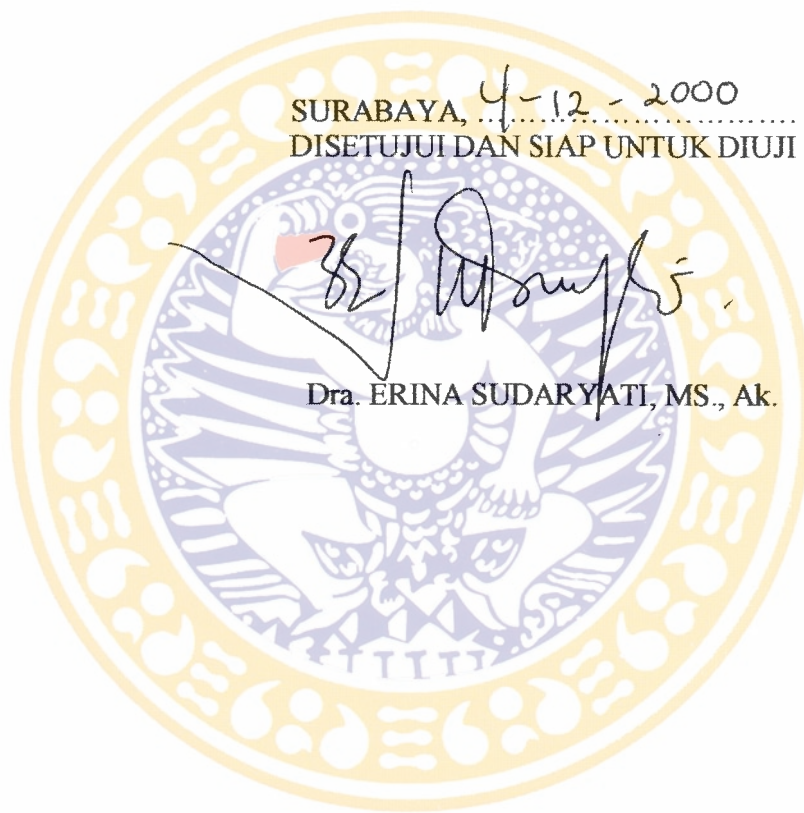
Dra. ERINA SUDARYATI, MS., Ak

TANGGAL 21-12-2000

KETUA PROGRAM STUDI,

Drs. WIDI HIDAYAT, MSi., Ak

TANGGAL 23-1-2001



ABSTRAKSI

PT Siantar Top Tbk adalah suatu perusahaan, yang sebagaimana perusahaan lain, bertujuan mencari laba dalam mengolah sumber-sumber ekonominya untuk menghasilkan suatu keluaran. Perusahaan ini menganut *low-cost leadership* sebagai strategi yang digunakan untuk bersaing. Karena itu perusahaan senantiasa berusaha untuk menetapkan harga serendah mungkin yang dapat ditetapkan oleh perusahaan tanpa mengabaikan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Perhitungan harga jual yang tepat diperlukan untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan dalam menetapkan harga jual eceran produk perusahaan. Dengan menganalisis biaya-biaya yang timbul dalam hubungannya dengan proses produksi maka diharapkan manajemen memiliki suatu ukuran apakah masukan yang digunakan telah menghasilkan keuntungan bagi perusahaan, dimana keuntungan tersebut diperlukan dalam mengembangkan dan menjaga keberadaan perusahaan.

Metode *target costing* dalam menetapkan harga jual eceran produk Twistball diharapkan dapat mengatasi ketidak-selarasan harga jual eceran Twistball dengan strategi bersaing yang diterapkan oleh perusahaan. Cara berpikir *target costing* ini berbeda dengan metode penetapan harga yang digunakan oleh perusahaan selama ini. Perusahaan menggunakan metode penetapan harga *mark up* dalam menghitung harga jual Twistball dimana metode ini pertama-tama menghitung biaya produksi dan laba yang diinginkan perusahaan untuk mendapatkan harga jual. Terbalik dengan tahapan dalam *mark up*, *target costing* justru menetapkan harga jual terlebih dahulu serta laba yang diinginkan untuk kemudian dikurangkan guna menghasilkan biaya yang diperkenankan. Metode *target costing* ini diharapkan menghasilkan harga jual yang terjangkau oleh konsumen target ataupun harga jual yang tidak lebih mahal dari harga jual produk pesaing.

Value engineering adalah teknik pengurangan biaya (*cost reduction*) yang digunakan dalam menggeser *current cost production* pada biaya yang diperkenankan (*allowable cost*). Setelah dilakukan *value engineering* diharapkan nilai yang diterima oleh konsumen tetap sama, jikapun terpaksa tidak sama maka diusahakan perubahan nilai itu tidak bersifat signifikan. Aktivitas *value engineering* untuk bahan baku dapat diimplementasikan berhubungan dengan mutu bahan atau perubahan ukuran, pengurangan jumlah komponen, perubahan bentuk komponen, penggunaan biaya komponen alternatif, pengubahan metode pengecatan, dan sebagainya.